

2023年采购月度工作总结 采购工作总结(大全8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

采购月度工作总结 采购工作总结篇一

1、领导高度重视。区领导高度重视政府采购工作的开展情况，我区一向奉行“过紧日子”的思想方针，在政府采购工作方面，更是常抓不懈。这不仅有利于促进财政支出管理工作的开展，缓解收支矛盾，更强化了政府的调控力度，加强党风廉政建设。

2、机构设置合理，严格操作程序。我们成立了专门的采购工作小组，制定统一的审核工作流程，另外通过外出考察，向招投标代理机构取经学习，听取各方意见，制定了区内统一格式的标书及合同文本。在公共资源交易中心成立后在其指导下完善审批手续，简化操作步骤，实现了工作的简单高效。

3、严格资金申请及拨付程序。我们实行复审制度，对单位提出的采购申请，由采购单位出具书面申请并加盖公章后，交财政部门政府采购办公室审核，采购办公室对所采购货物价格、资金到位情况及采购方式进行初步审核，加盖采购办公室印章后，交由局领导审批。

4、加强监督工作。我们对采购单位提供的计划申请等材料，形成书面意见，一式三份，分别交由纪委、审计及财政部门留档备案。

5、各部门相互配合。对于所采购货物，先由国有资产管理部门予以登记，再到会计核算中心报账，实行国库集中支付制度。

虽然我们的工作确立了一定成绩，但相比较之下，我们才刚刚起步，要做的还有很多。

我们的人员编制偏少，工作开展尚不全面、不细致。有很多疏漏之处。

首先没有在年初预算中对政府采购资金予以体现，出现了采购计划的无序性。部分单位出现频繁、重复采购现象，采购规模小、次数多，无形中加大工作量，降低工作效率。

其次在实行统一进场交易后，部分割裂的当地财政部门与货物供应方的联系，削弱了两方的交流互动。

第三我们在工作上与资源交易中心联系不足，对进场交易流程缺乏了解，没能很好的'对各单位在统一进场交易方面的问题进行解答。

在今后的工作中，我们要一如既往做好本职工作，结合我区实际，探索适合我区工作的新方法。

加强宣传，使各单位对政府采购有一个新的了解和认识，从思想为源头，更有计划的开展管理工作，实现采购的集约化，规模化，提高资金利用效率。规范采购行为，出台采供工作办法，健全信息发布、供货商投诉机制。另外积极联系交易中心，形成交易中心、区财政部门、采购单位、供货商的良性互动。加强队伍建设，提高工作人员素质。

相信我们的工作会更上一层楼。

采购月度工作总结 采购工作总结篇二

1. 工作中，尊崇上层，团结同事，能准确处置好与上层同事之间的关系，维持令人满意的沟通。充分施展岗位职能，不断改进工作办法，增长工作速率，较好地完成了各项工作担任的工作，保障货按照期限出货，满意客户要求，辅佐销行工作。
2. 与各供应商树立令人满意关系，没有遇到困难将货物按照期限跟催到位，保障工程顺利通畅出产。
3. 以最低的价钱购买最好的产品，并依据市场行情减低单价减损成本。
4. 因为资金周转问题，尽量与厂商协调月结。
5. 下单跟单准确率达99%。

上半年因为太忙显露出来下单漏订率0.1%，但未构成订单迟延耽误。

1. 采集购买管理制度、采集购买作业流程的执行与完备；
2. 考察供货商的产质量量、供货有经验、公司品质保障有经验、公司信用等方面，在现存供应商基础上不断征求新的供应商，以保证供应资源的浩博与宽敞的挑选范围，负责新增供应商的采访、调查，并团体有关部门施行评估、检查核对。
4. 对供应商施行询价、比价、议价，并向上级报告有关信息；
5. 依业务订单适合时宜、适品、数量适宜的采集购买，并跟催采集购买进程度，保证约定购买物料按照规定的时间、按量、保质送达我司库房，协调销行、出产的管用施行。订单改变与撤消、质量要求改变与供方之间的趁早信息传交，保

证供方满意我企业之需要。

6. 与供应商采集购买异常、退、换货、偿还事宜的处置，保证我司好处；

个人的沟通有经验和独立解决问题的有经验还远远不够。面临没有办法解决的问题，比较不主动。这一方面需求我往后更加的不不断尽力尽量工作，积累经验。

另一方面还需企业上层给与帮忙能力解决。在从今以后的工作中，我会清醒看见自身存在的问题和脆弱环节，增强学习，不断的改进，加强与各部门的沟通学习，多请求指示、多交流、多动脑。

在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中提高知识才干，发扬耐劳吃苦，知难而进，积极努力向前的工作作风。

采购月度工作总结 采购工作总结篇三

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢爱生，让她伴我一生，让我作坚强的自己。感恩的心，感谢命运让我认识爱生，花开花落我一样会珍惜！新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

XXXX年公司要求采购部每月降低费用将近8万，我会从以下几个方面着手：一、货比三家，直接降低药品价格。二、发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。三、发货方式尽量以送货的上门为主，协商提货费用由供方负担。四、降低现金调货，寻找新的供货来源。五、破损药品集中邮寄，降低换货费用。六、向供应商争取培训费用或市场开发费。七、引进同类新品种。

众所周知采购部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识！在刘董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□xxxx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识————采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售□xxxx年采购部销售额达到1900多万，毛利28万。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢董事长，在采购方法方面为我出谋划策。是她的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在她的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不

影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止xxxx年12月底，共计降低成本、节约费用达69万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

采购月度工作总结 采购工作总结篇四

实习对我来说还是一个很陌生的名词，这是我一直想去体验一下生活而又没机会的生活，我一直很盼望我也有一次这样的机会来实现我的梦想。

终于让我等到机会了，周围同学都出去实习了，我一个人显得是那样的不合群，我决定也要和他们一样，一起实习，一起进步。没有多少的刁难，我顺利的通过了实习单位的考察，我可以准备开始实习了。

时间过的很快，转眼实习就要结束了。虽然曾经有过害怕、彷徨和面对陌生环境的无助，可是正是因为这些挫折加快了成长脚步，如果说学校是接受知识的殿堂，那么社会就是运用知识解决实际问题的地方。通过这一段时间的实习，我体会很深。我想这是一段难忘而宝贵的经历，也许十年之后想起现在的一些想法会觉得会很傻很幼稚，可是，这就是成长的脚印，深深浅浅，记录了人生中每个重要阶段。因为有了这次实习，让我对接下来要面对的正式工作，充满了信心。

正式报道实习上班的那天，充满了无限热情与期待，而这一

切在几天下来变得所剩无几，取而代之的是厌倦和害怕，厌倦孤单的滋味，害怕不能胜任。好在师傅是个很耐心的阿姨，也许就是这样让我的担心少了几分，多了一些亲切感。师傅很照顾我，也很热心的教我，帮助我，让我对工作很快就上手了。可是，也许是因为年龄的关系，让我们之间的话题总是很少，除了工作上的问题之外，一大半时间，我总是处于观众这样的角色，听着办公室里的同事聊天，偶尔轻声附和几句。

主管是个很细心的人，她跟我分享了很多工作经验，她告诉我要努力适应这些不完美，但必须坚持自己应有的原则，那种为了达到目的不择手段的方法最后只会害了自己。她还告诉我要放正心态，得失很正常，重要的是收获一段学习的过程。成长是本来就是一段幸苦的旅程，要面对风雨，要经受住诱惑，更要学会承担，负起责任。而实习是一个人走向成熟的其中一个标志，从人生平坦的学生生涯跨上崎岖的上班族生活，尽管偶尔跌跌撞撞，但那份靠自己站起来的力量却能足足让自己欣慰一天，甚至一年。因为没有父母、老师在身边帮忙，一个人承担，一个人负责，那是给成长最好的礼物。

作为部门文员，做的事情很琐碎，很杂，每天重复同样的动作。曾经出现过厌烦情绪，甚至一度想过要放弃实习。总觉得压力太大，办公室政治每天上演，也许太早的走进了那个复杂的世界，在内心还没有完全成熟之前，看到了太多的不完美，承受了太多的压力，使得心中那股原来义无反顾的勇气，缩到了最小，甚至在一次次困顿中消失，变得害怕承担，害怕面对，想要逃避。学生时代的我们，总是把一切想的太单纯，太美好，我们甚至忽略了生活中的灰色。

对于采购部，一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只是对于公司所需物品的购买和置办。后来，慢慢接触了解下来，才发现原来采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到生产部、市场部、品质

部等多个部门的多个环节。首先市场部接到客户订单，有个需求的动作，将这一动作反馈给生产部，生产部根据实际需求再将定料计划返回给市场部pmc，随后pmc做定料计划，确定来料数量，进行叫料：最后采购部根据叫料计划写请购单，联系相关供应商并制定来料计划。之后，供应商送料暂放采购部原料仓库，有品质部ipqc进行来料检验，合格就入库，不合格就通知相应采购担当与供应商进行确认和制定解决方案。每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。而月末，采购则会与财务进行对账，这一块相对比较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门内审员会配合采购担当与品质部主任去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否符合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商提供的材料。而完整的采购流程也并非如此，也让我认识到我应该学的，应该做的还很多很多，终于更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

以前总听别人说，只有自己做了妈妈，才能体会到母爱的伟大。现在实习了，也终于能体会到父母工作的不容易，更能体谅父母偶尔的脾气。想想以前，父母发脾气时，我总是感到特别委屈。现在终于知道，他们在单位承受着多么大的压力，为了一个家，更为了我。我很感激他们，他们教会我什么是付出，什么是责任，什么是爱。金融危机还没解除，我总是担心说不定哪天我就被解雇了，他们总是宽慰我，让我不要担心，但只要还在公司一天，就要最大程度的努力把自己的工作做到最好，不是为了做给任何人看，而是要对得起自己的良心。

以前，上班族对我而言是一个陌生而遥远的词。然而当我就开始了全日制上班族的实习生活。回想当初，对上班的向往而又担心的情形仿佛就在眼前。离开了学校这个温室，所有的一切都变得很真实，很实际。而我也不再是以前那个只会做梦的女孩，也终于明白梦想与现实之间的距离。明天的自己，绝不会为今天后悔。相信我会不断做的更好。

也许以后的我还是会去参加实习的，这是一次很好的锻炼，在实习中没有人给你任何的压力，你做好了，他们会赞扬你，你做不好，也没有人责怪你，换来的只有更加仔细教你，教你如何做的更好，这就是实习不同于工作的真正区别。

我想以后的我工作以后，还是会记起当初这第一次实习的，因为这次实习给了我巨大的启发和学习知识的源动力，我在这一次实习中体验到了生活的不易和以后怎样去工作的真谛，我很开心我能够在第一次实习的时候找到那么好的单位和同事，我大受感动，我在以后的人生路上有了这一笔财富，我会做的更好的！

采购月度工作总结 采购工作总结篇五

甲方授权：

甲方必须授权乙方在省的代理权，省第三方代理必须经过乙方来代理分销，保障乙方的利益。

- 1、甲方提供乙方最低代销价，保证乙方销售的产品其货源稳定性，及配送的及时性，并确保产品的价格稳定、质量合格、品质优秀。
- 2、甲方相关动态会及时以电话、邮件或站内信、即时通讯的方式通知乙方。
- 3、甲方提供七天无理由退换货，产品出现售后问题甲方全力处理。

采购月度工作总结 采购工作总结篇六

20xx年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作

一个汇报。

一、在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务，全年完成采购项目共计560万元，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到98%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务。在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流，经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进，争取更大的进步！

3. 善制度，职责明确，按章办事。

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量！

采购月度工作总结 采购工作总结篇七

20xx年过去了，在过去一年中，本部门工作正常开展，收获了很多，也存在许多不足，需要总结经验教训，以方便下一年度更好的工作。

5、完成营销中心配套沙盘模型、广告印刷工程招标及合同签订工程；

7、完成水电工程招标比价及合同签订工作；

8、完成消防工程第一轮招标比价工作。

采购月度工作总结 采购工作总结篇八

配合协助使用部门，根据酒店开业前期的经营需要，考虑酒店的库存容量，结合各部门备货数量，制订通过合理的采购预算计划，共计作了54大类物资采购预算，10027463元的筹备预算费用。

针对酒店筹建期间相关工程的甲供材料，共九大类13份合同（还不含后续的补充合同4），对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，因合同的甲方是岳阳中航地产公司，还负责合同到岳阳中航地产的审批盖章，对所有甲供材料的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

为了充分利用管理公司优质的集团供应商资源，首先保证格兰云天酒店的，其次由于集团化采购能降低采购成本，减少筹备营业费用，我们酒店共签订了26份集团采购合同，同样对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，对所有集团采购物品的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

1) 本地市场采购的办公设备，办公家具，劳保用品，工程器材，办公文具，健身器材，娱乐设施设备等共计11份合同。

2) 酒店日常营业所需要的采购物资，物品类共计20家供应商，但供应商在考察试用中，暂时未签订合同。

3) 相对甲供材料供应商，集团采购供应商，其它类别的供应商的选择确认就要作很多工作，先要选二到三家候选供应商入围，对他们进行了解，然后通过正式的严格和招投标程序，公开、公平、公证透明的原则最终确定和我们酒店合作的供应商。

1) 建立供应商管理制度。

2) 对所有物品的供应商都保留有一到二家的备用名单，以备应急，市场询价和更换不合格的供应商。

3) 建立供应商档案，保存供应商营业执照等相关资质文件，尤其是涉及到食品卫生的相关证件。

酒店日常经营食品类物资采取15天进行一次、一到三个月进行一次市场调查的方式，通过本地市场为主，外地市场和网上市场为辅的原则定期或不定期的进行市场信息调查。形成文字，数量收集汇总，要求供应商先报价，参考市场调价信息，同时也可以选择性的和供应商价格磋商，最终确定本期的定价。

酒店采购部的主要工作，我理解就是二件事，首先采购满足酒店日常经营所需要的所有物资，其次是配合酒店和使用部门降低经营成本，减轻分担经营风险和压力。这件事情说起来容易做起来比较难，要有细心、耐心，是一项持之以恒的工作，我们酒店由于地处三线城市，酒店用品市场，酒店经营所需的原材料市场不够规模和专业，加上供应商的服务意识和质量意识不强，加上我们酒店又是以粤菜为主，西餐为特色，所以本地的市场很多的原材料根本就满足不了我们酒店经营，只能通过、深圳等外地市场采购，这无形中就要增加很大的成本压力和负担，针对以上情况，我们已经和使用部门经常沟通，在质量不打大折扣的前提下，在本地市场寻找替代产品，或者利用本地市场就地供应的原材料开发新的出品，配合使用部门作一些菜品的开发创新。总结了上半年工作中存在的问题和好的经验后，为做好下半年的工作而打好基础，展望下半年的工作。

主要做好以下重要的几点：

一、开发良好合作的供应商资源库；

二、继续做好供应商档案管理；

三、初步完善采购物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格发展动态，尤其是期间的贵重物资备货采购计划。